



掃二維碼觀看
港青灣區奮鬥故事。

勵志港青 2

工薪家庭出身
身的他，是英國牛津大學MBA畢業的高材生，卻放棄百萬年薪投身時尚圈，在大灣區一間不足20平方米的工作室中，圓一份年少時的創業夢；他在內地打拚近十年，曾西裝筆挺地穿梭在中國最時尚高端的摩登大廈間，也曾輾轉不同的城市，只為熟悉服裝的全產業鏈，最終自食其力，排除萬難創立屬於自己的品牌……他是Sai朱世賢，一位來自香港的「草根」創業者，他說這個時代最缺的是工匠精神，他希望自己也可以做到不顧阻攔，擇一業而終一生。「不管別人怎麼看，我相信只要堅持不懈，就能把事情做好。」

大公報記者 李薇、帥誠

► Sai希望自己也可以做到不顧阻攔，擇一業而終一生。
大公報記者李薇攝



Sai簡介

- Sai祖籍廣東江門，出生不久後就隨父母定居香港。
- 17歲遠赴加拿大讀高中，後被美國北卡羅來納大學凱南商學院錄取。
- 2011年，Sai通過國際交換生項目來到「北京大學」。
- 內地打拚近十年，輾轉北京、南京、上海、廣州不同城市。
- 創業期間，申請了英國牛津大學的MBA項目。牛津大學畢業回國，拿到一份年薪百萬的Offer。
- 2020年4月，Sai在廣州開啓了品牌「GIGASANSE 極格先生」的創業之旅。

大公報整理

▼ Sai對自己的品牌，全程把控，親力親為。
大公報記者李薇攝

工薪家庭高材生 棄金融闖時尚圈

排除萬難灣區逐夢 自食其力獨創潮牌

Sai的祖籍是廣東江門，出生不久後就隨父母到香港定居。父親在一個企業裏打工，靠着中等收入養家糊口。平凡的出身並沒有阻擋Sai拚搏向上的志向，17歲那年，在父母支持下，Sai遠赴加拿大讀高中，後又被美國北卡羅來納大學凱南商學院錄取。在2011年，大學的最後一年裏，恰好有一個國際交換生項目，抱着了解祖國的想法，Sai在申請表上寫下了「北京大學」。回憶在北京的半年多時間，Sai感到四處都充斥着「夢想」和「機遇」的味道。「當時我認識了幾個來北大當旁聽生的朋友，他們每天都在聊創業，有人甚至租了一間暗無天日的小民房，每天窩在床上寫代碼！」而在當時的香港，並沒有太多的互聯網創業氛圍，年輕人聊最多的，可能是金融和房價。

遵從初心 進軍內地服裝業

看到內地互聯網行業的飛速發展，加上彼時團購網站如雨後春筍般冒起，一個個熱血沸騰的創業故事讓Sai熱血沸騰，他暗下决心：要在中國創辦一家上市公司！憑藉敏銳的觸覺，Sai選擇回到內地，而這個決定卻差點引起「家變」，「我父親強烈反對，覺得好不容易一家人在香港扎根了，我又要回內地。」此外，Sai的就業選擇也讓人意外。儘管Sai讀的是金融，但他更想做一份發自內心喜歡的工作「我想，就做服裝吧，因為我喜歡時尚。」

如今，Sai在內地打拚已有近十年。這十年裏，他輾轉於北京、南京、上海、廣州不同城市，熟悉了服裝的全產業鏈，也積累了人脈和經驗。「在內地我的視野會大很多，身邊的人都在和我聊創業、聊融資、聊抖音進軍美國市場，這些都讓我感到心血澎湃。」Sai說。

此外，為了給自己的創業積攢資金，在中途他還「彎道超車」申請了世界頂尖學府英國牛津大學的MBA項目。當他從牛津大學畢業回國，手上除了有一張MBA的畢業證書，也拿到了一份年薪百萬的Offer。2020年4月，疫情過境，眼見國潮崛起、新消費品駛入投資賽道，Sai認為自己的創業時機已然成熟，他果斷從知名服裝電商龍頭企業離職，在廣州中大布匹市場附近租下了一間集倉儲辦公為一體的工作室，開啓了品牌「GIGASANSE 極格先生」的創業之旅。

親力親為 冀造上市公司品牌

Sai的創業品牌名「GIGASANSE 極格先生」，寓意「極致的格調」。品牌旗下所有的男裝秉承「基本款+1」的理念，也就是在大眾喜歡、穿着上毫無壓力的基本款基礎上，加一些設計細節作為點綴。從品牌理念，到服裝設計、製作、銷售策略，Sai都是全程把控，親力親為。他認為，市場上能兼顧情懷和商業的品牌太少了，他希望「GIGASANSE 極格先生」可以做到兩者兼顧、平衡。在服裝的品質上，Sai不願將就，儘管很多人都勸他在創業初期不要找成本太高的工廠，Sai還是堅持多讓一些毛利，找一些工藝好的工廠，通過提供設計感好、功能性強、搭配度高和性價比高的「基本款+1」產品打動客戶。

Sai希望，未來可以招募到一個和自己一樣是「長期主義者」的合夥人，並搭建自己的團隊，用20年的時間，將「GIGASANSE 極格先生」打造成一個上市公司規模的男裝品牌。



▲ Sai（左）在英國牛津大學MBA畢業時留影。
受訪者供圖



► Sai（左）在工作室裏和員工討論服裝製作流程。
大公報記者李薇攝



研究消費心理 製作品質男裝

尋找商機

作為創業大軍中的一員，如果有人問Sai創業難不難，他會果斷地告訴大家：並不難。在Sai的觀念裏，只要沒有用盡所有的方法去解決，只要還有辦法，就不能算不行，因此也不要吧「難」字輕易掛在嘴邊。「如果做幾個月一遇到困難就說不行，那創業是做不長久的。」

在多年的市場調研中，Sai發現，目前市場上的男裝，很少人考慮年輕人到了28歲時應該穿什麼，他認為，「肥大的T恤和嚴肅的西裝，這兩者中間，是一個很大的商機。」因此在「GIGASANSE 極格先生」的設計中，不難看到一些有西裝線條感的運動褲，商務之餘又非常年輕、休閒的風衣外套……售價從一百多到六百多不等。以新品牌來說不算便宜，但從服裝品質、設計剪裁來說，Sai可謂盡心思。隨手拿起一件西裝外套，掀開內襯，不僅看不到一點的線口，還能看到和西裝色系互相呼應、精心搭配的「撞色」小心思。

目前，「GIGASANSE 極格先生」的銷售渠道主要是微信上的一些商家平台。此外，Sai也會在B站上發布一些自己拍攝的穿搭視頻，進行品牌推薦。在他看來，就算宣發渠道從微博變成了公眾號，從抖音變成了視頻號，只要品牌內核是穩定的，品牌的價值就會自然體現。

灣區創業配套讚 註冊公司全包辦

服務完善

在內地十年間，Sai天南地北走一趟，最終還是選擇在大灣區落地創業。其一，當然是看中了廣州是中國服裝批發市場的核心區域，有成熟的配套資源，同時也離家近，文化同根同源。其二，則是灣區針對港澳青年的一系列優惠政策，讓Sai非常心動。

「以企業註冊為例，我的公司是在港澳青年之家註冊的，費用很便宜，服務也非常好。」Sai指，港人在內地註冊公司需要走很多的流程和手續，若在以前會讓人非常煩惱。但現在，在天河區的港澳青年之家基本上只需要給證件和資料，就有人幫忙全流程包辦了。

此外，「香港的年輕人都知道，在香港創業是很困難的，如果做線下是鋪租很貴，做線上則是市場太小。」Sai認為，內地市場對於香港年輕人而言機會更大，且粵港澳大灣區的文化、語言和香港相近，香港青年來到這裏適應期更短，發展空間更大，「我呼籲大家都能來這裏看看，嘗試一下，真的是一個很不錯的選擇。」



◀ 廣州港澳青年之家配套完善。圖為青年創業基地的創業青年。網絡圖片



◀ Sai熱心公益，圖為Sai在支教期間的留影。
受訪者供圖

山區義教 帶兒童開眼看世界

熱心公益

除了擁有牛津MBA和名牌主理人等標籤之外，Sai還有一個公益支教的教師身份。

2014年，他主動聯繫了內地的山區教育公益機構——涼善公益，申請到四川大涼山彝族自治州支教近半年；2017年，他又通過香港苗圃公益，跑到雲南昭通的一個縣城，在一所兒童福利院當「困境兒童」的「家長」。「以前我爸總會說，你們這一代年輕人沒吃過苦。但後來，他看到我支教的照片，就不說話了。」Sai笑稱，決心去支教，一方面是想趁著年輕到中國的偏遠地區看看，另一方面則是

受到第一家就業公司「溢達集團」的影響。Sai介紹，溢達集團是一家老牌港資服裝製造企業，早年間曾在新疆援助了很多學校，因為在溢達就職的關係，Sai開始關注支教，並在離職以後身體力行地投入其中。在涼山的河壩愛囡小學，除了教學，Sai還在課餘時間成立「籃球訓練營」，「給他們教導英文，也讓他們看看NBA，既能學習籃球鍛煉體能，也能讓他們了解世界有多大。」

回憶起那段支教時光，Sai的笑容中充滿了成就感，「我的籃球課，可能是當時最受歡迎的課程吧，有很多孩子蜂擁而來。」支教打開了Sai的眼界，讓Sai暗下決定，只要有時間

就繼續做鄉村教育。

2017年，Sai又通過香港苗圃公益，來到其全資運營的一所兒童福利院當志願者。聊起自己的公益經歷，Sai的眼裏有光，嘴角帶笑。他計劃在60歲左右創辦一個與鄉村教育相關的公益項目，「我會一直關注教育和公益，世界那麼大，我想去看看，也想幫助更多的人。」